

自費義歯×高齢者MFTセミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>義歯×MFTが、歯科医院と地域の未来を拓く</p> <p>地方では、医療の担い手不足、技工士不足により、地方医療は今だかつてない、医療の受け皿と品質の保証というのが難しくなっています。そのような地域でも、歯科医師も患者様もスタッフも納得できる医療品質を担保しながら、患者様の健康寿命の延伸に貢献し、収益も上げる戦略が「入れ歯・義歯」×「MFT」です。その秘訣と成功事例を紹介します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 歯科支援部 リーダー 榎本 徹也</p>
第2講座	<p>当院が自費義歯×MFTで月10件成約するに至った理由</p> <p>業界でもまだ少ない高齢者向けの「自費MFT」を義歯と組み合わせて患者様に提供する医院システムの全容を院長よりお話しいただきます。高齢化が進む地域で、「どうせ老い先長くないし保険で大丈夫」から「ちゃんとした入れ歯を使って幸せな人生を送りたい」と患者様から言っていたいただける歯科医院になる差別化戦略が学べます。</p> <p>医療法人笹木歯科クリニック 理事長 笹木 一司氏 医療法人笹木歯科クリニック 笹木 健司氏</p>
第3講座	<p>自費義歯×MFTを成功に導く戦略・戦術</p> <p>高齢化が進む今、シニア歯科市場は未開拓のブルーオーシャンです。競争が少ない義歯治療を軸に、自費MFTを付加し、独自固有の強みを作り、地域貢献・スタッフ活躍・高収益を目指す方法を具体的に解説します。自費義歯の作成を主訴にしている患者様からの問い合わせを増やす方法・継続来院している「患者様自らやりたいです」と言っていただけのシステムの全容をわかりやすく解説させていただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 歯科支援部 長瀬 亘亮</p>
第4講座	<p>まとめ講座</p> <p>セミナーを通していただいた学びを、自院にどう活かすか。まとめとして整理をさせていただきます、ご参加された皆様の取り組みの優先順位をお伝えさせていただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 歯科支援部 リーダー 榎本 徹也</p>

高齢者MFTで月15件を超える 差別化した自費義歯で成約



開催要項

日時	2026年 6月7日 日 10:00 ~ 12:30	受付開始 開始時間30分前~
開催場所	TKP東京駅カンファレンスセンター 〒103-0028東京都中央区八重洲1-8-16新槇町ビル1~3F/8F/10F~12F(事務所:11F) 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。	JR東京駅・八重洲中央駅から徒歩1分
受講料	<p>一般価格 税抜40,000円(税込44,000円)/一名様</p> <p>会員価格 税抜32,000円(税込35,200円)/一名様</p> <p>会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。</p>	<p>お申込み期日</p> <p>銀行振込み……開催日6日前まで クレジットカード……開催日4日前まで</p> <p>※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。 ※祝日や連休により変動する場合がございます。 ※満席などで期日前にお申込みを締め切る場合がございます。</p>

お申込みは右記のQRコードからが便利です!

右記のQRコードを読み取り、サイトからお申込みいただくか、下のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141799>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから **141799Q** をご入力し検索ください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は [船井総研FAQ](#) と [検索](#) し、ご確認ください。

お問い合わせ 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



東京会場 2026年 **6月7日** 日 10:00 ~ 12:30
TKP東京駅カンファレンスセンター 受付開始:開始時間30分前~

**詳細は
中面へ**

主催 **自費義歯×高齢者MFTセミナー** お問い合わせNo. **S141799**

サステナブルな成長を推進する
Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お申込みは
QRコードから



当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ www.funaisoken.co.jp (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください) **141799Q**



親子2世代で描く
これからの義歯治療
義歯×機能(MFT)が生み出す
患者満足と業績向上を創造する

スペシャルインタビュー

1 期待に応え、
本当の「感動」を生むための
シニア歯科の新基準

今回は、福島県いわき市で地域医療を支える
笹木歯科クリニックにお話を伺いました。
2025年より全国でもまだほとんど事例のない
「**自費義歯×自費MFT**」モデルを本格始動され、
着実かつ堅実に成果上げられています。まず理事
長、このモデルの核心はどこにあるのでしょうか。

私たちの根底にあるのは、歯科医師としての「誠実さ」
をどう形にするか、という問いです。当院は「健康寿命
の延伸」を理念に掲げていますが、高齢化が進む中で、
地域のある避けて通れない課題に直面していました。
それは、「たとえどれほど良い入れ歯を作ったとして
も、唾液の減少や口腔周囲筋が低下した状態では、患者様は十分に噛
むことができない」という現実です。
義歯というハードの提供だけで終わらず、それを使うための機能へもア
プローチする。この両輪が揃って初めて、「噛める」ことを期待される患
者様の想いに正面から応え、真の満足を生み出せると確信したんです。

2 学びの原点
東北大学で受けた衝撃。
「食べる機能を守る」という歯科医師の使命

その臨床的裏付けを担っているのが、副院長の
健司先生ですね。

はい。私の原点は、東北大学での学生時代にあります。
当時、教授から「**口腔機能を改善することは、単なる歯
科治療の枠を超え、将来的な医療費削減や日本全体の
健康寿命に直結する重要な国策である**」という考え
を学び、強い衝撃を受けました。

歯科医師の真の役割は、失われた歯を義歯で補うこと以上に、その先
にある「**食べる機能**」を維持し、向上させることにあります。そのビジョンが
ずっと胸にありました。そのビジョンを父の代から続くこの医院で形に
したいと考え、自費MFTという形で患者様の「一生美味しく食べたい」
という気持ちに伴走することを決めたの
です。保険診療の枠組みだけでは、どうし
ても時間やその中で行える指導に限界が
出てしまいます。自費MFTとして枠を設け
ることで、初めて一人ひとりの患者様と深
く向き合うことが可能になりました。



3 スタッフが主役になる！
自走する医院経営の秘密
まだ全国でも取り組みが少ないからこそ

健司先生は現在、あえて自らチェアサイドでMFT
を行っています。そこにはどのような狙いがある
のでしょうか。

もちろん、最終的には助手を主体とした仕組みへ移行
していく予定です。しかし、今はあえて私が**あらゆる症
例に直接関わり、義歯の設計から機能訓練までを一貫
して担当**しています。

なぜなら、歯科医師自身が多様なケースを経験し、そ
の効果が難易度、患者様がつまずくポイントを骨身に染みて理解してい
なければ、**スタッフに任せるための「再現性の高い仕組み」は作れない
と考えた**からです。

今後の課題は、現場で試行錯誤しているのは、スタッフが迷わず、かつ
確実に成果を出せるための「診療フローの最適化」です。臨床的な数値
成果はこれから積み上げてい
く段階ですが、私が直接関わ
ることで「ここまでしてくれる
から頑張れる」という強固な
信頼関係が築けており、それ
が仕組み化の大きなヒントに
なっています。



4 戦略的マーケティングと実感
成功事例のモデリングが、「納得の成約」を劇的に加速させた

業績面でも、義歯部門が2024年の1,000万円から
翌年には3,000万円へと急成長されました。

まず、入れ歯主訴の患者様を呼び込むマーケティング
で、**船井総合研究所が持っている成功事例を徹底的に
真似し、当院の形にアレンジ**しました。「高齢の方は
ネット広告なんて見ないだろう」という意見もありまし
た。実際に広告をかけてみて、その反響に驚きまし
た。HPで「悩み別メニュー」を可視化し、入れ歯の種類の特徴と選択肢
の豊富さを正しく伝えたことで、多くの「入れ歯で悩む新患様」が来院さ
れたんです。

集患の「入り口」を整えたことが、3,000万円とい
う数字の最大の原動力なのですね。では、そこに
「自費MFT」を組み合わせた意義をどう捉えてい
ますか。

自費MFTは、現時点で成約率を左右する直接的な要
因ではありません。しかし、「**義歯というハードを提供
するだけでなく、機能回復というソフトまで責任を持つ**」
という姿勢こそが、これからのシニア歯科市場に
おける差別化の鍵になると確信しています。

マーケティングで多くの患者様と出会い、質の高い義
歯を提供し、さらにMFTで「噛む機能」をサポートする。
この一連のモデルを構築したことが、地域における当
院の専門性を確固たるものにしました。この3,000万
円という数字は、集患の仕組みと「機能まで診る」とい
う医院の姿勢が、地域のニーズに合致した結果だと思っています。

年間の自費義歯売上(2022年から2025年)



年間
自費義歯相談数
15件以上

自費MFT
実施率
100%

5 展望とメッセージ

理事長 笹木 一司氏
予防矯正という取り組みを5年以上前に船井総合研究所
と一緒にやり、その際、小児MFTをスタッフに移譲しま
した。その中で、「**スタッフが主体的に関わることで医院
が活性化**する」という発見がありました。シニアMFTも、
いずれスタッフが主役となることで、より多くの患者様を
救えると確信しています。

笹木 健司氏
院長お一人が背負うのではなく、仕組み
によって医院全体で貢献する。三方良し
のモデルを、ぜひ会場で共有させてくだ
さい。



業界動向と歯科医院経営から考える

時流である
口腔機能
へのアプローチ

自費治療
による利益体質

スタッフの活躍
やりの創出

歯科医院経営の課題を全て解決する

自費義歯 × 高齢者MFT という選択肢しかない!

社会性×収益性×教育性を備えた 自費義歯×高齢者MFT 大きな3つの魅力

1 他歯科医院と差別化ができ、自費の大きな柱となる

社会情勢の変化により、資材の高騰、採用難が続く中で、保険診療だけでなく、自費の柱を複数つくり、経営を安定化させることが大切です。2026年は団塊の世代がすべて後期高齢者になった年です。インプラントの競争が激化する中で自費義歯×MFTというブルーオーシャンで先手で動くことで、次の経営の柱をつくることにつながります。

2 「保険で良い入れ歯」はもう限界。大切な技工士を支えることが、臨床を守る唯一の道

今の保険制度は、高度な技工技術を支えるにはもう無理があります。技工士は、若手がわずか4%の現状、保険の枠組みだけで品質を守ることは限界です。だからこそ自費義歯を強化し、パートナーである技工士さんを正当な対価で守りませんか。技術を大切に買い支える。その誠実な決断が、最高の一枚を届け続け、患者様もスタッフも誇れる医院を作る一番の近道になります。

3 歯科助手が主役となり、業績を支える「自走する仕組み」

助手がただアシスト、説明、片付けなどを卒業し、MFTのプロとして自律して動くことで、ドクターが診療に専念しながら自費収益も上がる理想的な体制が整います。「先生と患者様」では作れない関係性をスタッフが訓練に伴走することで作り、自費義歯×MFTの効果を最大化します。患者様の喜びがスタッフの誇りになり、定着率と業績を同時に引き上げる。これこそが自律した医院の姿です。

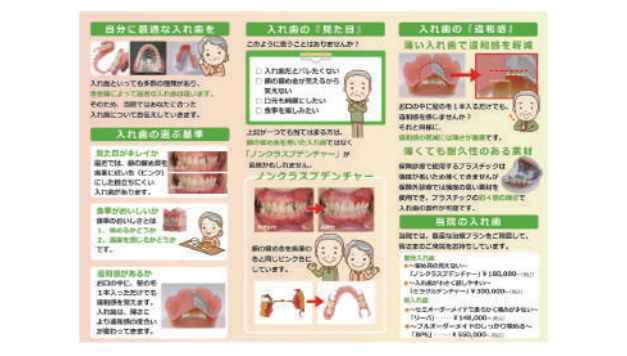
「自費義歯×自費MFT」を最短で軌道に乗せる 3ステップ

設計フェーズ
立ち上げフェーズ
拡大フェーズ

- 自費義歯と自費MFTのメニュー設計
- 取り扱う義歯の種類と治療費
- 自費MFTのトレーニング内容と治療費

名称	種類	片額材料費	価格帯	片額価格	片額原価率	片額粗利率
ノンクラスデンチャー	1~3歯	30,000	低	100,000	30.0%	70.0%
	4~7歯	30,000	低	110,000	27.3%	72.7%
	8~13歯	30,000	低	120,000	25.0%	75.0%
ノンクラスデンチャー + シリコーン	1~3歯	43,100	中	135,000	31.9%	68.1%
	4~7歯	43,100	中	155,000	27.8%	72.2%
金属床	コバルト	88,000	高	330,000	26.7%	73.3%
	チタン	80,740	高	440,000	18.4%	81.7%
ナチュラルフィット		57,960	高	180,000	32.2%	67.8%
ナチュラルフィットS		77,630	高	250,000	31.1%	68.9%
ナチュラルフィットM		101,435	高	350,000	29.0%	71.0%
ナチュラルフィットL		125,240	高	450,000	27.8%	72.2%

- 案内&カウンセリングツール
- 義歯メニュー表や同意書、義歯主訴用の問診票などの作成
- 自費MFT用のトレーニングパンフレットの作成

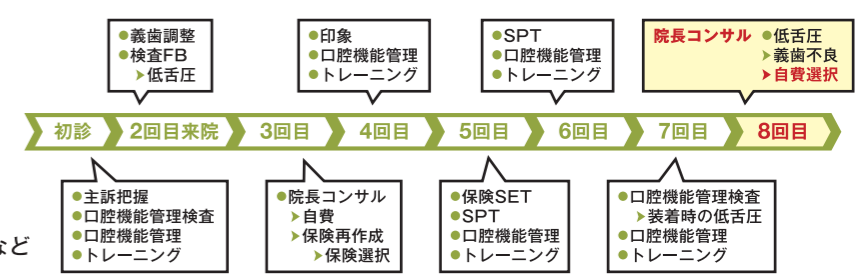


- 専門サイトの立ち上げ 義歯に特化したオフィシャルサイトを作成

診療のフローの構築

初診～成約、治療開始～終了までにやることを誰が、どのタイミングで、どれだけの時間をかけて、どこに、何を、どのようにするのかを決める

- 1 義歯主訴の患者様
- 2 一般初診で義歯の再作成が必要な方など



マーケティング施策の開始

- ウェブ広告の実施
- 入れ歯相談会…地域の患者様向けの入れ歯相談のイベントを開催

カウンセリング体制の構築

- 数値集計体制で、自費義歯の取り組みがうまくいっているのか計測可能にする
- スタッフにカウンセリングの仕方のレクチャー

口腔機能検査機器の購入

咬合圧検査、舌圧検査、口腔乾燥検査、咀嚼能力検査の機器の導入

自費MFTの練習 **受け入れ開始**

- 自費義歯の医院としてのブランディング(ロコミなど)
- さらなるマーケティング施策の実施

検索連動型広告の仕組み



詳細はセミナーで紹介!

セミナーで冊子も見れます!

高齢者向け自費MFTの概要

- ☑ 自費義歯の治療費に加えて、自費MFT代66,000円
- ☑ 1年間で最大12回のトレーニング(1か月に1回)
- ☑ 1回15~30分



